Die Kartellbildung in der deutschen Dampfkessel- und Apparate bauenden Industrie.

Auszug aus der Rostocker Inaugural-Dissertation
von Fridolin Dejon, geb. 7. 11. 1893 zu Kirrberg, Rheinpfalz.
Referent: Herr Prof. Dr. Mannstaedt.
Rostock 1925.

Die vorliegende Arbeit trägt monographieartigen Charakter. Sie will den Vorgang der Kartellbildung in der deutschen Dampfkessel- und Apparate bauenden Industrie in seinen einzelnen Stadien erfassen. Hieraus ergibt sich die Behandlung des Stoffes. Nach einem Hinweis auf die Bedeutung der in Frage stehenden Industrie unterrichtet die Arbeit in der üblichen Dreiteilung über Ursachen und Zweck der Kartellierung, über Mittel zur Erreichung des Kartellziels und über die Wirkungen des Kartells. Sie schliesst mit einer Betrachtung der etwaigen zukünftigen Entwicklung.

I. Die Dampfkessel- und Apparate bauende Industrie hat in ihrer Eigenschaft als Hilfs- und Schlüsselindustrie an der Industriealisierung Deutschlands hervorragenden Anteil. Ihre Aufgabe ist es, in dem Produktionsprozess die Dampferzeuger für den stets wachsenden Kraftbedarf zur Verfügung zu stellen. Die Statistik zeigt, dass über den Inlandsbedarf hinaus auch das Ausland mit den Erzeugnissen des Industriezweiges beschickt werden konnte. Neben der Herstellung von reinen Dampferzeugern läuft aus technisch-fabrikatorischen und ökonomischen Gründen die Fabrikation der gleichfalls aus Grobblech bestehenden Grossgefässe und Apparate. Durch die Zweiteilung der Produktion wird eine gewisse Abmilderung von Bedarfsschwankungen ermöglicht.

II. Auf den ersten Blick will es scheinen, als müsste die Vielgestaltigkeit der Erzeugnisse und ihr Verwendungszweck einer Kartellbildung hindernd im Wege stehen. Die äusserst starke Inkongruenz zwischen Angebot und Nachfrage im Industriezweig, die eine Folge der Auswirkung der Wirtschaftskrise von 1901/1902 war, und die für den Dampfkessel- und Apparatebau hauptsächlich aus zwei Gründen, nämlich:

1. der mangelnden Kapitalkraft der Abnehmer und ihrer Unternehmungslust in der Wiederaufstiegsperiode.
2. der in der vorhergegangenen Hochkonjunktur erweiterten Produktionsmöglichkeiten der Kesselfabrikanten

besonders verschärft wurden, führten 1906 zur Verbandsgründung. Zurückgehende Nachfrage und dauernd drängendes Angebot

mussten zu einem erbitterten Konkurrenzkampf und einem bedrohlichen Preisdruck führen. Die Nachfrage war einer nachhaltigen Beeinflussung entzogen, so dass eine Besserung der Lage nur durch Regulierung des Angebots in Frage kam. Unter diesem Druck kam es zum Zusammenschluss der Kesselfabrikanten, um so den nachteiligen Wirkungen der freien Konkurrenz zu entgehen.

III. Aus dieser Entwicklung mussten sich zwangsweise die Mittel zur Erreichung des Kartellziels-Beschränkung des Wettbewerbs- ergeben. Sie sind zu scheiden:

1. in Mittel marktpolitischer Art, das sind: das Anmelde- und Verständigungsverfahren, die Festsetzung einheitlicher Verbandspreise für Standarderzeugnisse und die Gewinn-Kontingentierung
2. in Mittel produktions- und absatztechnischer Art
3. trägt auch die organisatorische Ausweitung des Kartells zur Erreichung des Kartellziels bei.

a. Die Vielgestaltigkeit der Fabrikate bezüglich Verwendungszweck, Herstellung und Auftragsgrösse hindert eine einheitliche Preisregulierung. Es musste den Einzelfirmen eine gewisse Beweglichkeit in der Preisstellung gelassen werden, damit sie sich der Eigenart des jeweiligen Bedarfsfalles — der fast immer Individualbedarf ist — anpassen können. Diese Beweglichkeit, die die Anpassung ermöglicht, wird durch das Anmelde- und Verständigungsverfahren erreicht. Dieses fordert, dass jedes Verbandsmitglied jede Aufforderung zur Offertabgabe wie jedes beabsichtigte Angebot an die Verbandsgeschäftsstelle weiterzuleiten hat, die ihrerseits alle diejenigen Mitglieder verständigt, von denen eine gleiche Meldung vorliegt. Diese bestimmten Mitglieder, die das gleiche Objekt bearbeiten wollen, sind gehalten, nun unter sich eine Konkurrenzregulierung vorzunehmen

1. durch Vereinbarung von Schutz; nur eine Firma bietet zu einem vereinbarten niedrigsten Preise an, während die Übrigen höhere Preise fordern;
2. durch Vereinbarung eines Mindestpreises, der nicht unterschritten werden darf;
3. durch Vereinbarung eines Richtpreises mit zulässiger Unterbietung unter Abführung von Unterbietungsgeldern an den Verband. Ferner ist vorgesehen Vereinbarung freier Konkurrenz, jedoch nur notfalls bei stärkster Aussenseiter-Konkurrenz. Neben den bereits aufgezeigten Gründen, die zur Ausbildung dieses Verfahrens führten, ist seine notwendigste Voraussetzung mit, dass den leer ausgehenden Firmen für ihre Angebotskosten ein ge-

wisser Ersatz geleistet wird! Es folgt aus dem Verfahren eine allmähliche Vereinheitlichung der Selbstkostenberechnung. —

Die bislang dargelegten Mittel kennzeichnen den Verband als ein auf niedriger Organisationsform stehendes Konditions- und Preiskartell. Die grösste Schwäche der Organisation bestand in der Zulassung der freien Konkurrenz, eine zweite Schwäche lag in der Möglichkeit zu niedriger Preisfestsetzung durch die Einzelverständigungen. Es gelang erst im Laufe der Entwicklung, diese Schwäche zu überwinden, nachdem durch tatkräftige Erziehungsarbeit des Verbandes der Boden für eine straffere Zusammenfassung geschaffen war. In dieser Richtung wirkte dann auch eine beginnende Typisierung im Kesselbau und seine speziell während des Krieges stark desorganisierte Marktlage: So gelang es im Jahre 1921 wenigstens auf dem Gebiet des Kesselbaus zu einer Höherentwicklung zu gelangen derart, dass in Zukunft Verständigungen auf Grund freien Wettbewerbs auf diesem Gebiet für alle Lieferungen verboten waren. Für alle Kessellieferungen werden nun Richtpreise vereinbart. —

Eine höhere Kartellierungsstufe zeigt von vornherein der Wasserrohrkesselverband auf. Der Grund liegt in der weit geringeren Anzahl der Produzenten. Hier schritt man sogleich zu Mindestpreisfestsetzungen und zu Gewinnkontingentierungen. Die Mitglieder können nur zu festgesetzten Verbandspreisen verkaufen. Die Beteiligungsziffer wird erstmalig nach einem 5jährigen Durchschnitts-Jahres-Verkauf ermittelt; und dann jährlich laufend neu fesgestellt. Ein Beteiligungsbeispiel ist auf Seite 63/64 der vorliegenden Arbeit gegeben.

b. Da die dauernde Hebung des Preisniveaus durch Kartellvereinbarungen auf den bisher gezeigten Wegen nur in bestimmten Grenzen möglich ist, müssen zur Erreichung des Kartellziels noch andere Wege begangen werden; nämlich solche, die auf dem Gebiet der Produktions-Absatztechnik liegen, und die eine Verbilligung der Produktion anstreben. Diese zu beschreitenden Wege sind:

1. Sicherung des Materialbezuges;
2. Förderung der Technik und der Fabrikationsmethoden zur Einsparung der auf die Herstellung eines Produktes verwandten Lohneinheiten und zur Verringerung der Betriebskosten;
3. Verminderung der Vertriebsspesen. — Die Einsparungsmöglichkeiten bei Punkt 1 und 3 sind im Dampfkessel- und Apparatebau relativ gering, das Hauptgewicht liegt auf Punkt 2.

c. Die neben einander laufenden Organisationen des Gross-Wasserraum-Kessel-Verbandes und des Wasserrohrkesselverbandes erforderten vielfach eine Doppelarbeit und somit eine unnötige Belastung der angeschlossenen Mitglieder; dieser Uebelstand wurde beseitigt durch den 1923 erfolgten Zusammenschluss zur „Vereinigung der deutschen Dampfkessel- und Apparate-Industrie e. V. Düsseldorf". Diese Vereinigung ermöglicht nunmehr eine noch kräftigere Wahrnehmung der Belange dieser Industrie.

IV. Die Wirkung des aufgezeichneten Zusammenschlusses trat für die vereinigten Unternehmungen im Wesentlichen in der Aufrechterhaltung eines erträglichen Preisstandes — auch zu Zeiten der Depression — zu Tage. Dem Vorteil stand naturnotwendig eine gewisse Einschränkung der Selbständigkeit der Unternehmungen gegenüber. Die Abnehmer, die höhere Preise bewilligen mussten, die jedoch, da es sich stets bei Bedarf an Krafterzeugern um grosse neue Anlagen handelt, nicht entscheidend ins Gewicht fallen, hatten den Vorteil, dass die Lieferungen bezüglich Qualität und Fristeinhaltung sich reibungsloser als früher vollzogen. Eine Ausnutzung der Abnehmerkreise ist nicht in Frage gekommen, da die Wahrscheinlichkeit neuerstehender Konkurrenz allein schon zu einem Masshalten in der Preispolitik zwang. Zusammenfassend ist zu sagen, dass das Kartell die Aufrechterhaltung eines angemessenen Preisniveaus nur erreicht, wenn es sich vor Überspannungen hütet, da es sich sonst selbst Aussenseiter heranzieht und so den mühsam erreichten Zusammenschluss illusorisch macht. —

V. Wird vielfach die Ansicht vertreten, dass die Kartelle stets zu einer Trustbildung führen mussten, so ist für den Dampfkessel- und Apparatebau eine solche Entwicklung kaum möglich. Es steht dem entgegen einmal die Aufteilung der Erzeugung zwischen den fast gleich starken Gruppen Gross-, Mittel- und Kleinbetrieb, weiter die starke örtliche Auseinanderlagerung der einzelnen Betriebe des Industriezweiges. Ausserdem sind letzten Endes die Steigerungen der Gewinnmöglichkeiten durch Organisation des Absatzes schon durch das Kartell erreicht, und die produktionstechnischen Vorteile der Konzentration — wie sie bei der Schwerindustrie vorlagen — fallen infolge der eigenartigen Produktionsverhältnisse im Dampfkessel- und Apparatebau fort.

R. UNIV. BIBLIOTHEEK LEIDEN

Winterbergs Buchdruckerei, Rostock